

DISTRITOS INDUSTRIALES:
RESPUESTA A LA GLOBALIZACIÓN

Trabajo de Investigación realizado por:

M. Soledad Elicabe

Tutora:

Mariana Gonzales

UNIVERSIDAD DEL SALVADOR

USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR
AÑO 2003

INDICE

OBJETIVOS.....	Pag. 3
----------------	--------

PRIMERA PARTE

I. GLOBALIZACIÓN, SU INFLUENCIA EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS.....	Pag. 4
II. EL ENFOQUE TERRITORIAL COMO MANERA DE HACER FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN.....	Pag. 6
III. DISTRITOS INDUSTRIALES – CLUSTERS PRODUCTIVOS.....	Pag. 10
IV. LAS IMPLICANCIAS DE LOS NUEVOS MODELOS PRODUCTIVOS EN LA ARGENTINA.....	Pag. 27

SEGUNDA PARTE

V. ANÁLISIS DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA EN TIERRA DEL FUEGO.....	Pag. 36
V.I. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS SOCIALES.....	Pag. 36
V.II. ASPECTOS LEGALES-ECONÓMICOS.....	Pag. 48
VI. LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA EN TIERRA DEL FUEGO, ¿UN CLUSTER?.....	Pag. 55

CONCLUSIÓN.....	Pag. 57
-----------------	---------

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	Pag. 68
---------------------------------	---------

OTRA BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.....	Pag. 71
-----------------------------------	---------

AGRADECIMIENTOS.....	Pag. 72
----------------------	---------

OBJETIVOS

- ✦ DEFINIR LAS DIFERENTES FORMAS DE ASOCIATIVIDAD Y EL MOTIVO DE SU DESARROLLO
- ✦ ESTABLECER LAS DIFERENCIAS ENTRE CLUSTER Y DISTRITO INDUSTRIAL
- ✦ ANALIZAR, EN BASE AL CONTENIDO TEÓRICO Y LOS DATOS ESTADÍSTICOS, LA EXPERIENCIA DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA EN TIERRA DEL FUEGO.



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

I. GLOBALIZACIÓN, SU INFLUENCIA EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS

Globalización, es un término que ha irrumpido en los últimos 20 o 25 años y que produjo en la economía de cada uno de los países modificaciones sustanciales, pasando a constituirse en referente ineludible en cualquier tratado sobre economía internacional.

Hoy en cualquier proyección económica, en cualquier planeamiento que se intente, ya no se lo hace pensando en la región que nos circunda, o en el país al cual pertenecemos, hoy se proyecta a escala planetaria.

“En el marco de una economía mundial más interdependiente el problema esencial de cualquier país parece residir en cómo lograr el objetivo de integrar, de manera efectiva y con los mínimos costos, sus fuerzas productivas en ese escenario internacional cada vez más competitivo.

Si bien son los fenómenos económicos los que los economistas tienden a considerar de manera prioritaria en sus análisis, no conviene olvidar que todavía existen otros de carácter social, político, e institucional y que no han perdido su lugar preponderante y principal. Cuando comparamos los sistemas económicos de Japón, Estados Unidos o Europa, al señalar las diferencias desde una visión economicista, siempre tendemos a justificarlas y explicarlas en base a los fenómenos socioculturales y político-institucionales que están detrás. La idea de *Sistema* (económico), por tanto, es un concepto global que tiende a integrar múltiples elementos sobre los que el economista tiene escasa capacidad de intervención, donde se están marcando las pautas productivas, y las dinámicas de funcionamiento de todos los sistemas económicos estudiados.”¹

También América Latina “ha dejado de lado la estrategia de desarrollo orientada hacia adentro, con un mercado interno fuertemente intervenido y un Estado protagónico, y ha asumido una estrategia de desarrollo orientada hacia los mercados externos, donde la asignación de recursos es determinada básicamente por el mercado y donde el agente principal del desarrollo es la empresa privada.

Hoy el consenso es amplio, por lo menos desde mediados de los años setenta la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones estaba

teniendo rendimientos fuertemente decrecientes y el hiperactivismo del Estado había sobrepasado los límites de su capacidad de acción eficaz. Sin embargo, también debemos aceptar que hasta la fecha la región solo ha visto la promesa, no la realidad, de los resultados que se esperaban del actual viraje estratégico.”²

Coincido con Madoery en que “el escenario de fin de siglo está caracterizado por procesos de fuerte impacto territorial como la globalización económica, cultural y tecnológica, la conformación de nuevos espacios integrados para el desarrollo y la creciente urbanización de las sociedades modernas.

La globalización reconstituye los aspectos productivos, geográficos, políticos y socioculturales en una dimensión que transforma el escenario de actuación de los diferentes espacios territoriales. Asimismo, asistimos a la conformación de lo que Castells (1996) denomina un nuevo paradigma tecnológico, a partir del desarrollo de las técnicas de la información, que trae aparejado modificaciones en los procesos urbanos regionales de organización.

Como sostiene Bossier (1991) las denominadas *megatendencias globalizadoras* unidas a los cambios políticos mundiales (unipolaridad política y multipolaridad económica y comercial), y a las *tendencias descentralizadoras* (revolución científica y tecnológica, reforma del Estado, demandas autonómicas de la sociedad civil, privatización y desregulación), generan una nueva geografía de poder.

Es que estos procesos, lejos de provocar una redistribución armónica de actividades, población y riqueza, tienen efectos desiguales provocando una rejerarquización del territorio, al tiempo que una profundización de desequilibrios territoriales, con disparidades entre grandes regiones, en el interior de un mismo espacio regional y hasta en un mismo espacio urbano. La noción de *desequilibrio* (tanto en su faz social, económica, como territorial), define apropiadamente la nueva configuración del espacio y la sociedad de fin de siglo.

La paradoja es que la eliminación progresiva de las barreras espaciales refuerza la importancia territorial para el desarrollo. El territorio como espacio simbolizado, concreto, integrado a partir de sus especificidades, ocupa un lugar protagónico con respecto al nuevo orden internacional y se constituye en el nuevo actor del desarrollo.”³

II. EL ENFOQUE TERRITORIAL COMO MANERA DE HACER FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN

Siguiendo con este enfoque Madoery nos informa de la importancia que desde distintos ámbitos de las ciencias sociales se le asigna al rol territorial, y lo hace a través de la descripción de distintos tratadistas: “la *territorialización* aparece como la forma de amortiguar los efectos de la globalización sobre las dimensiones del cambio (Pecqueur y Colletis 1996). Dentro del paradigma organizacional e institucional, basado en la cooperación en la escala vertical y horizontal, la dimensión local territorial está siendo vista como el catalizador de las interconexiones existentes entre el sistema productivo, el conocimiento tecnológico y las capacidades sociales (Francesco Latella 1997).”³

Otros autores hablan de “globalismo localizado” y “localismo global” que “se convierten cada vez más, en nuestros días, en términos complementarios que sirven para legitimar determinados proyectos sociales y políticos apoyados por los poderes económicos y sociales imperantes. En particular, la composición “localismo global” serviría como referencia de esos fenómenos locales que se presentan como éxitos en un mundo global o globalizado, que son los que centrarían nuestro interés”. Así por ejemplo “determinados sistemas productivos, constituidos por numerosas empresas que se han aglomerado en ciertas localizaciones particulares, que han alcanzado un importante y progresivo grado de especialización, constituirán aquello que algunos han denominado *distritos productivos* o *distritos industriales*.”¹

Parece que estas *áreas productivas* o *distritos productivos* cuentan con una gran capacidad de adaptación de sus particulares sistemas productivos, sus gentes y sus empresas, ante el fenómeno creciente de la competencia y globalización acelerada presente en el marco internacional. Nos encontramos ante ciertas regiones productivas (tanto de carácter agrario, industrial o de servicios), que afrontan con un cierto éxito relativo basado -según parece- en su propio potencial endógeno, el reto que supone esta creciente globalización imperante.

Cuando hablamos de áreas productivas o distritos productivos, enseguida viene a mi mente lo ocurrido en Italia, donde un conjunto de pequeñas empresas parecen representar lo dicho hasta aquí.

“En efecto, en los conglomerados de PYMES italianas se percibe una cultura emprendedora que impregna los espacios económicos donde aquellos se asientan y es resaltante la velocidad con que, en esos espacios, se diseminan las ideas, se difunden las nuevas tecnologías y como se construyen relaciones de cooperación y competencia entre los integrantes de los mencionados distritos industriales. Esa atmósfera industrial particular a la que hacemos referencia, promueve a su vez, la formación de un denso tejido de instituciones de apoyo que viabilizan la aplicación de políticas públicas de fomento a la competitividad y abre nuevos y numerosos canales de participación en esas comunidades.

Es indudable la importancia del papel que los gobiernos locales han cumplido para que estas modalidades de interacción empresarial alcancen la madurez, pero lo que parece esencial para que se inicien y prendan estas experiencias es que el liderazgo promotor de ellas surja desde el propio empresariado.

Aunque las condiciones económicas, políticas, sociales y culturales que han precedido al nacimiento y desarrollo de estos conglomerados de PYMES en Europa son bastante diferentes a las existentes en Latinoamérica, son atractivas las lecciones que de aquellos se puede extraer, y posibles las adaptaciones y estrategias para estimular esa especie de nuevo espíritu de *asociatividad* que es necesario sembrar entre nosotros.”⁴

Podría parecer, quizás, que el caso Italiano ha podido desarrollarse porque se produce en un país con tradición industrial, con muy buen nivel de desarrollo económico y en medio del megamercado que representa la Unión Europea.

No obstante hay estudios efectuados en países menos desarrollados que Italia quienes han tenido un cierto éxito en el desarrollo de distritos industriales, así podríamos mencionar “cuatro casos que nos interesan donde los aumentos de calidad, flexibilidad y rapidez debieron lograrse sin aumentar en forma simultánea los precios. Las configuraciones específicas de las crisis y los retos a enfrentar fueron los siguientes: en el caso mexicano (Guadalajara), la liberación de las importaciones condujo al cierre de muchas empresas y a la reorganización de las sobrevivientes. En el caso de India (Agra), la crisis fue provocada por la repentina

desaparición del antiguo mercado Soviético y por la liberación gradual de las importaciones. El cluster brasileño (Sinos Valley) se vio en la necesidad de desplazarse hacia arriba en el mercado, como resultado de la penetración masiva de China en sus dos principales mercados de exportación Estados Unidos y Europa. Por último, el cluster Pakistán dedicado a producir instrumentos quirúrgicos debió enfrentar una repentina imposición de nuevas normas de calidad, como consecuencia de problemas drásticos en remesas anteriores a Estados Unidos.

Tales fueron los puntos de inflexión que debieron enfrentar estos cuatro clusters. Ninguno de ellos se derrumbó como resultado de la crisis.”⁵

En función de lo expuesto, y de tantos otros ejemplos que se encuentran en la bibliografía sobre el tema, parecería existir consenso en que una de las formas de subsistir de las PYMES ante este mundo globalizado es a través de la *ASOCIATIVIDAD*.

“Entendemos por asociatividad, a un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.”²

Esta asociatividad no quita que cada una de las empresas tengan sus estrategias individuales, que no son necesariamente excluyentes de las estrategias colectivas.

“La necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas, sino que puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para las PYMES. Incluso alguna de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas.